

# 対話でわかる! 民法改正のポイント

債権関係



## 第3回 ■ 錯誤

弁護士 小島 幸保

**弁護士** ●社長の会社では、金額の書き間違いがトラブルに発展したことはありませんか。

**社長** ●ゼロを一つ忘れる打ち間違いがあって、肝を冷やしたことがありますね。

**弁護士** ●以前、チラシに載せる金額を一桁間違えて、桁違いに安い価格表示をしたため、購入希望が殺到したというニュースがありましたね。

**社長** ●当然、間違った値段で売る必要はないですよね？

**弁護士** ●このような場合、「錯誤無効」という法律の規定が適用できるかどうかを考えることになります。

**社長** ●単なるミスなのに法律問題になるのですか！

**弁護士** ●錯誤とは、表示された内容から推測される表意者の「意思」と「真意」が一致せず、表意者自身がそのことに気づいていないという「勘違い」のことです。この場合、表意者は意思表示の無効を主張することができますが、表意者に重過失がある場合にはそれができません。そして、価格を間違えた場合、重過失が認められるおそれがあります。

**社長** ●では、桁違いに安く売らなければならないのですか。

**弁護士** ●消費者にも市場の一般価格が分かっている中で、一桁間違ったような明らかに安すぎる価格を表示した場合や、ミスがSNSなどで拡散され、それを見て購入希望が殺到したような場合は、顧客側が「表意者の錯誤を知っていた」と認定されることが多く、結果として、錯誤無効を主張できる場合が多いと考えられます。

**社長** ●ミスによる表示がそのまま有効になると会社としては大損害ですから、錯誤無効という制度も理解しておかなければなりませんね。

**弁護士** ●ただし、今回の民法改正で、この錯誤の規定が大きく変更されます。

**社長** ●無効を主張できなくなるとか？

**弁護士** ●実は、そのとおりなのです。そもそも「無効」の効果は非常に強く、誰でも、いつまでも無効を主張できることとなります。しかし、同じ無効でも、社会秩序の維持を目的とする「公序良俗違反による無効」などとは異なり、「錯誤無効」は表意者を救済しようという規定ですから、そこまで強い効果を与える必要はなく、効果は制限的にとらえられてきま

した。そこで、改正法では、錯誤の効果を「無効」から「取消し」に転換しました。これにより、錯誤があっても、取消の主張がなされるまでは有効な法律行為となり、取消権行使には期間制限も課されます。また、**取消前に、その契約を有効とするような行動をとると、「追認」したものとみなされ、取消ができなくなるおそれがあるので注意が必要です。**

**社長** ●なかったことにするためには、取消の意思表示が必要ということなのですね。それ以外に変更点がありますか。

**弁護士** ●例えば、夏の花火大会が部屋から眺められるだろうと期待してマンション一室を5,000万円で買うという契約をしたところ、後で目の前に高層マンションが建つことが分かり、ちっとも花火が見えないことが判明したとしたら、どうでしょう。

**社長** ●こんなことなら買わなかった、となりますね。

**弁護士** ●これを「動機の錯誤」といいます。この場合、「マンションを5,000万円で買う」という点について何ら錯誤はなく、「買う」という意思を形成する過程である「動機」に問題があるに過ぎません。

**社長** ●つまり、錯誤を主張できないということですか。

**弁護士** ●動機の錯誤については、現行民法に規定はなく、原則として錯誤には当たらないのですが、判例上「その動機が相手方に表示されて法律行為の内容となり、もし錯誤がなかったならば表意者がその意思表示をしなかったであろうと認められる場合」という要件のもとで、錯誤を主張できる場合があるとされてきました。そこで、この判例に沿って、改正法に盛り込まれることとなりました。

**社長** ●動機の錯誤が問題となる場面は少なくないと思います。

**弁護士** ●「表示上の錯誤」も「動機の錯誤」も、その錯誤が法律行為の目的及び取引上の社会通念に照らして重要なものであるときに初めて取り消すことができるかとされていますので、些細な勘違いではこれに当たりません。この機会に「錯誤」という制度についても頭の片隅に留めていただければと思います。